

чае фамилий политических деятелей. Журналист подчеркивает причастность Г. Грефа и М. Зурабова к неудачам в некоторых отраслях экономики.

*Лосино-Лужковский* («Лосино-Лужковский мир». Известия. 29.12.06) – журналист, говоря о попытке застройки Лужковым части Лосинового острова, проводит параллель со сделкой Бонапарта по присоединению Венеции и обозначает процесс как подписание *лосино-лужковского* мирного договора.

Подводя итог, отметим, что создание окказионализма всегда связано с нарушением общеязыковой нормы. При этом нарушение может быть разного типа. Окказионализмы могут образовываться при помощи узуальных способов образования (сложением), но при этом нарушаются условия образования. Как мы видим, используя обычные модели словообразования, автор изменяет характер исходных компонентов. В качестве производящей основы употребляются антропонимы, иные собственные именные названия или в окказионализме соединяются слова, в узуальном словообразовании не совместимые из-за различий в семантике.

### Литература

Лыков А. Г. Современная русская лексикология (русское окказиональное слово). М.: Высшая школа, 1976. 179 с.

Ш.А. Махмудов (Россия, Самара)

## ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ЯЗЫКОВЫХ СРЕДСТВ ПОБУЖДЕНИЯ К ДЕЙСТВИЮ

Описание категории побуждения, в частности к действию, является одной из наиболее динамично развивающихся сфер современной теории познания.

Понятие «действие» употребляется в исследованиях с разной степенью обобщенности. Одним из критериев отграничения действия от процесса признается соотносительность действия с целью, «действие» не обязательно связывается в литературе с понятием целеполагания.

А.В. Бондарко (1984, 2003, 2005) разработаны понятия функционально-семантического поля императивности и императивной ситуации, в работах И.П. Сусова (1980, 2006), О.Г. Почепцова (1990), Е.И. Беляевой (1992) рассматриваются способы выражения директивов и их использование в различных коммуникативных ситуациях.

Особенно плодотворны сопоставительные исследования русского и других языков. Так, Е.И. Беляева выделяет три основных типа директивов: прескриптивы, реквестивы, суггестивы [Беляева 1985]. Она кладёт в основу разграничения значений побуждения два признака: 1) степень выраженности намерения говорящего изменить экстралингвистическую реальность; 2) адресованность /неадресованность волеизъявления [Беляева 1985: 74].

Побуждение не является однократным способом воздействия. Говорящий использует не единичную реплику, а несколько высказываний, объединенных одной коммуникативной задачей. Такая совокупность высказываний уже не является речевым актом, а подчиняется законам построения единицы более высокого уровня – дискурса.

По способу выражения содержания побуждения распространено деление на две группы: прямые и косвенные.

Большинство русских прескриптивных директивных речевых актов по типу являются если не приказами, то распоряжениями, не требующими соблюдения принципа вежливости для обеспечения перлокутивного эффекта своего речевого акта. Говорящий основывается на превосходстве своей энциклопедической компетенции в определенной области, а также на том, что адресат заинтересован получить от него информацию о своих действиях.

Скорее всего, корни таких лингвистических и прагматических особенностей в оформлении прескриптивных речевых актов в русском языке следует искать в культурных и социальных отличиях менталитета носителей языка.

К прямым эксплицитным способам учёные относят повествовательные предложения изъявительного наклонения – с «перформативными» глаголами:

*«Придите в какой-либо компьютерный салон, и "случайно" забудьте там свою дискету (лучше, если вы ее забудете в дисководе)»;*

*«Если они скажут, ты скажи».*

Сюда же относятся побудительные предложения (полные, эллиптические), строящиеся по правилам повелительного наклонения (*Радуйтесь же сделке, которую вы заключили*).

В текстах массовой информации центр поля побудительных конструкций далеко не всегда занимается формами повелительного наклонения, центральное положение могут занимать инфинитивные предложения, инклюзив, безглагольные конструкции и др. [Николова 2000: 53]:

*«Удачи в борьбе!»*

Наибольшей категоричностью, как считает И.В. Труфанова, отличается модальный предикат *необходимо*, о чем свидетельствует его несочетаемость с ослабляющей побуждение частицей *бы*.

Наименее категоричное побуждение выражается с помощью модального предиката *нужно*, промежуточное по степени категоричности между *нужно* и *необходимо* побуждение выражает индикатор *должен*:

*«С ОМОНОм нужно разговаривать».*

Это объясняется наличием в предложениях с *должен* значения обязательности, а в предложении с *нужно, надо* – потребности.

Выражение побуждения формой будущего времени, типа *Пойдешь и скажешь, Пойдём*, отличается такой же степенью категоричности, что и выражение побуждения повелительным наклонением. А выражение побуждения инфинитивом категоричнее выражения его повелительным наклонением:

*«Пришло время одной профессии на всех – Защитника Веры и Отечества. ... придется вставать».*

Выражение побуждения с помощью средств эмоционального воздействия – указание на то, что совершение какого-то действия соответствует или не соответствует норме, образцу, идеалу – не менее категорично, чем выражение его повелительным наклонением и модальными предикатами *должен, можешь*, потому что социальные нормы необходимо соблюдать и напоминание слушающему о них лишает последнего свободы волеизъявления:

*«Но Всевышний сказал:*

*«Воистину, Аллах купил у верующих их души и имущество в обмен на Рай. Они сражаются на пути Аллаха, убивая и погибая.*

*Таково Его обещание и обязательство в Торе, Евангелии и Коране. Кто выполняет свои обещания лучше Аллаха? Радуйтесь же сделке, которую вы заключили. Это и есть великий успех» Покаяние, 111 аят».*

Большинство русских ДРА по типу являются если не приказами, то распоряжениями, не требующими соблюдения принципа вежливости для обеспечения перлокутивного эффекта своего РА. Эффективность обеспечивается приоритетной позицией говорящего, которая исключает неподчинение.

Скорее всего, корни таких лингвистических и прагматических различий в оформлении прескриптивных ДРА в русском и английском языках следует искать в культурных и социальных отличиях менталитетов носителей этих языков [Павлов].

Ко второй группе относятся косвенные эксплицитные утвердительные и вопросительные высказывания:

*«Клянусь Аллахом, никогда дорога призыва не была усыпана розами. Сколько раз сажали в тюрьму и отправляли в каторгу Ленина и других вождей заблуждения и куфра. Разве не было убито триста тысяч человек, чтобы церковь отреклась от власти на западе?! Разве не были сожжены тридцать тысяч из них, живьем?! Таков результат пожертвования людьми ради их идей. Таков закон жизни!»*

Вопросительные высказывания выступают индикатором побуждения: если они содержат в себе отрицание и вопрос касается способности, желания, возможности слушающего выполнить требуемое действие [Труфанова: 152], наличия/отсутствия действия, причин наличия/отсутствия выполнения действия.

*«Кто будет против возвращения государства в руки русского и других коренных народов России?»*

К этой группе также относят имплицитные высказывания различных коммуникативных типов, выражающие намек, двусмысленность, метафору, иронию.

Намек (истинный и регулярный) предназначается для выполнения вспомогательной роли при осуществлении другого иллокутивного акта:

*«В таком случае, как говорит исторический опыт наших предков, народ сам берёт на себя ответственность за судьбу Родины, ополчается и защищает свою землю, право на жизнь, за свою свободу и независимость».*

Различают повествование-намеки и вопрос-намеки [Баранов 1990].

Неопределенность двусмысленного высказывания сохраняется не только потенциально, но и по существу, чтобы адресат, поняв оба возможных смысла, так и остался до конца в неведении, какой именно из них имелся в виду:

*«...жить для России; бороться с ее (России) врагами; для России умереть; Жизнь или рабство на своей Земле».*

Назвав или обосновав свое действие побуждения, говорящий как бы дистанцируется от него, позволяя тем самым и слушающему дистанцироваться от роли исполнителя казулируемого действия, например, в высказывании:

*«Вакуумная бомба. Это очень опасное устройство. Хорошенько подумайте перед тем, как делать его – для чего оно вам нужно», а также «И еще раз подумайте хорошенько, зачем же вы сделали это?», – скорее, стремление снять с себя ответственность, но вместе с тем – призыв к осознанному совершению действия остаётся.*

Косвенный речевой акт нередко свидетельствует, что говорящий не хочет нести ответственность за свое речевое действие, или решает предосудительную речевую задачу, или повышает экспрессивность своей речи и степень воздействия на слушающего, например, неоднократно используются религиозные формулы *Хвала Аллаху, с дозволения Аллаха, Пророк Мухаммад (мир ему и благословение), путь Джихада, РАЙ, помощь Аллаха и Его покровительство*, что может служить средством для косвенной передачи смысла 'наше дело правое'.

Различие подходов к классификации интенций во многом обусловливается значительным весом экстралингвистических факторов при употреблении императива (или его аналога) и наличием дополнительных эмоционально-экспрессивных оттенков при выражении побудительного значения в высказывании [Беляева 1985; Формановская 1998].

Таким образом, предварительный анализ имеющихся исследований убеждает в необходимости углублённого семантико-смыслового исследования языковых средств косвенных высказываний, образующих смысловое содержание побуждения к действию.

Изучение и интерпретация реального функционирования языковых средств побуждения к действию в определенной ситуации требует от исследователя выхода за рамки полевой методики инвентаризации и иерархизации единиц языка и обращения к данным теории речевой деятельности, социолингвистики, прагматики, коммуникативной лингвистики.

## Литература

Баранов А.Н. Что нас убеждает? (Речевое воздействие и общественное сознание). М.: Знание, 1990. 63 с.

Беляева Е.И. Функционально-семантические поля модальности в английском и русском языках. Воронеж: Изд-во ВГУ, 1985. 180 с.

Бондарко А.В. Теоретические проблемы русской грамматики. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003. 208 с.

Бондарко А.В. Теория морфологических категорий и аспектологические исследования. М.: Яз. славян. культуры, 2005. 654 с.

Бондарко А.В. Функциональная грамматика. Л.: Наука, 1984. 136 с.

Маслова А.Ю. К проблематике исследования категории побудительности в славянских языках [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://journals.slavica.org/index.php/als/article/viewFile/100/88>

Неустроев К.С. Способы выражения побуждения и воздействия (на материале современного английского языка): автореф. ... канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2008. 18 с.

Николова А. Речевые тактики и языковые маркеры несогласия и конфликтности при побуждении к действию [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.russian.slavica.org/article490.html>

Павлов В.О. Русские и английские Public Directives в межкультурном контексте [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.lingvomaster.ru/articles.php?c=13&p=3>

Почепцов О.Г. Основы прагматического описания предложения // Вопросы языкознания. 1990. № 6. С. 110-122.

Сусов И.П. Лингвистическая прагматика. М., 2006. 200 с.

Н.А. Печникова (Россия, Москва)

## ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЧНОЙ ПОТРЕБНОСТИ И КОММУНИКАТИВНАЯ УСТАНОВКА ПОБУЖДЕНИЯ К ДЕЙСТВИЮ

Выражение личной потребности: желательности чего-либо (*Я хочу; Мне хочется*) или субъективно осознаваемой необходимости (*Мне надо/нужно; Для меня важно*) – на первый взгляд не имеет ничего общего с коммуникативной установкой побуждения к действию. Однако нередки случаи, когда подобные высказывания употребляются именно с целью побудить собеседника совершить то или иное действие: [Проходя мимо киоска с мороженым] *Мама, я хочу мороженое!* («Купи мне мороженое»); [По телефону из поездки] *Мне так хочется, когда приеду, с тобой пообщаться!* («Давай пообщаемся, когда я приеду»); [Подруге] *Мы собираемся на выставку и хотим, чтобы ты пошла с нами* («Пойдём с нами»); *Мне нужен твой совет* («Выслушай меня и дай мне совет») и под. (Записи устной речи, далее – УР).

Высказывания, содержащие глагол *хотеть* и слова категории состояния с модальной семантикой *надо, нужно, важно*, в прагматическом отношении сближаются, ср.: *Я хочу с тобой посоветоваться* и *Мне нужно/важно с тобой посоветоваться; Мне нужна эта книжка* и *Я хочу, чтобы ты мне дал/подарил/купил эту книжку*.

О том, что подобные высказывания безошибочно определяются собеседниками как побудительные, свидетельствуют ответные реакции, действие или отказ: – *Знаете, хочется кофе. – Сейчас организуем; Мама, я хочу эту машинку! – Малыш, это машинка мальчика, мы не можем её взять* (УР).

Задачи данной статьи – показать своеобразие данного способа выражения побуждения, выявить условия употребления подобных высказываний в коммуникативной ситуации побуждения, а также определить степень их прагматической эффективности по сравнению с традиционно употребляемыми прямыми и косвенными средствами.

В других коммуникативных условиях подобные повествовательные предложения выполняют свою основную функцию сообщения: *Ой, девочки, так хочется побывать в Париже!; К матери надо съездить, да всё некогда* (УР). Однако, если 1) они обращены к конкретному собеседнику, 2) в них подразумевается какое-либо действие собеседника и 3) говорящий предполагает, что собеседник способен это действие осуществить, – данные высказывания приобретают побудительную направленность.

Интересно, что, за исключением структуры типа *Я хочу, чтобы ты приехал; Мне важно, чтобы мы поняли друг друга*, желаемое действие собеседника даже не называется (в большинстве других косвенных способов наименование действия обязательно: *Может, останешься?; Нам бы поговорить* и др.). Вместе с тем адресованность выражения потребности и принципиальная осуществимость действия позволяют подобным высказываниям функционировать в коммуникативной ситуации побуждения: посредством обращения говорящий как бы возлагает на собеседника ответственность за осуществление своего желания или потребности.

Так могут выражаться просьбы, предложения, а также требования. Степень категоричности побуждения передаётся мягкой или усиленной интонацией или определяется экстралингвистическими факторами, в частности, отношениями собеседников (см. следующие примеры).

Речевые традиции, нормы вежливости ограничивают, но не запрещают употребление подобных форм. В определённых ситуациях они воспринимаются как вполне естественные: [Директор секретарю] *Мне нужна папка с приказами*; [Ребёнок-школьник] *Мама, мне для урока рисования нужен альбом*; [Девушка молодому человеку, проходя мимо прилавка с фруктами] *Слушай, мне так хочется винограда! – Сколько тебе купить?* (УР). Можно сказать, что употребление подобных форм становится знаком определённых отношений между говорящим и его собеседником. В этом смысле показательны также следующие примеры: – *Мне нужны подробности по делу Иешуа. – Слушаю, прокуратор (М. Булгаков)*; [Мать сыну, с ударением на каждом слове] *Я хочу, чтобы ты сейчас же выключил компьютер и начал делать уроки*